

Michael Baurmann

Homo Ökonomikus als Idealtypus. Oder: Das Dilemma des Don Juan

Abstract: Neither the model of *homo oeconomicus* nor Max Weber's concept of the *ideal type* have a good reputation these days – to try to combine the two does not seem a promising idea, therefore. It could result in the attempt to tie two sinking ships together – to borrow a metaphor of Alasdair MacIntyre's which he used in a different context as a comment on the programme of *Analyse & Kritik* 30 years ago. But perhaps the reasons for the bad reputation of *homo oeconomicus* and *ideal types* are connected so that a common retrieval of their honour could be thinkable. I will contemplate this question in the following considerations that are not very systematical but rather exemplary and fragmentary.

Weder das Modell des *Homo Ökonomikus* noch Max Webers Konzept des *Idealtypus* haben heutzutage einen guten Ruf – beide zu vereinen erscheint deshalb nicht unbedingt als eine erfolgversprechende Idee. Es könnte darauf hinauslaufen, zwei sinkende Schiffe zusammen zu binden – um ein Bild von Alasdair MacIntyre zu bemühen, das er in einem anderen Zusammenhang als Kommentar zu der Programmatik von *Analyse & Kritik* vor 30 Jahren verwendet hat. Vielleicht hängen aber auch die Gründe für den schlechten Ruf in beiden Fällen zusammen, so dass eine gemeinsame Ehrenrettung denkbar wäre. Dieser Frage will ich in den folgenden, nicht sehr systematischen, sondern beispielhaft und fragmentarisch bleibenden Überlegungen nachgehen.

1. Aufstieg und Fall des ökonomischen Reiches

In die Gründungsphase von *Analyse & Kritik* in den 1970iger Jahren fiel auch der scheinbar unaufhaltsame Aufstieg des *Homo Ökonomikus* als eines generellen Verhaltensmodells für die Sozialwissenschaften. Vor allem mit dem Namen von Gary S. Becker verbindet sich die Erfolgsstory eines aggressiv auftretenden ‚ökonomischen Imperialismus‘, der handstreichartig in fremde Gebiete einfällt, sie in sein ‚Reich‘ eingliedert und nach seinen Prinzipien ‚zivilisiert‘. Diese heroischen Zeiten sind vorbei. Die Bataillone des *Homo Ökonomikus* befinden sich wieder auf dem Rückzug; aber wie das so ist bei einer überzogenen Expansionspolitik: Es erscheint heute sogar fraglich, ob sich der *Homo Ökonomikus* wenigstens noch in seinem Stammland der Ökonomie behaupten kann, oder ob er, geschwächt wie

er ist, sich nun seinerseits gegen feindselige Eindringlinge wehren muss, die mit neuen Waffen aufgerüstet haben.

Der *Homo Ökonomikus* sieht sich von zwei Seiten in seinem Ruf als ein allgemein verwendbares Verhaltensmodell für die Sozialwissenschaften angegriffen. Zum einen wuchs in den letzten Jahren die empirische Evidenz immer mehr an, dass Menschen sich in der großen Mehrzahl ihrer Entscheidungen und Handlungsweisen tatsächlich *nicht* gemäß den Standards rationaler Nutzenmaximierung verhalten, die einem *Homo Ökonomikus* entsprechen. Solche Zweifel wurden zwar schon früh von Herbert Simon geäußert (Simon 1957), aber sie wurden im folgenden Siegesrausch der ökonomischen Feldzüge zunächst weitgehend ignoriert. Simons Konzept der *bounded rationality* erlebt aber eine bemerkenswerte Renaissance und wird mittlerweile verbreitet als ein wichtiger erster Schritt zu einer gegenüber dem Maximierungsmodell alternativen Rationalitätstheorie betrachtet (Gigerenzer/Selten 2001a).

Sein Waterloo wurde dem *Homo Ökonomikus* insbesondere in der experimentellen Forschung bereitet, die entscheidende Belege für seine ‚empirische Falsifikation‘ geliefert hat (Kahnemann/Slovic/Tversky 1982). Ihre Ergebnisse wurden allerdings zu Beginn noch häufig als ‚Anomalien‘ so interpretiert, dass Menschen im Alltag eben häufig nicht *rational* handeln, sondern regelmäßig defiziente und fehlerhafte Entscheidungen fällen. Aber auch diese eher ‚defensive‘ Interpretation ließ das Modell des *Homo Ökonomikus* nicht ungeschoren. Denn welchen Wert sollte eine normative Konzeption der Rationalität haben, die von den meisten Menschen offenbar nicht umgesetzt wird oder werden kann? Das Argument der Realitätsferne wird auch heute noch als gewichtig angesehen: „The greatest weakness of unbounded rationality is that it does not describe the way real people think.“ (Gigerenzer/Todd 1999, 9)

Trotzdem offenbart diese Kritik noch eine gewisse Unschlüssigkeit und Unsicherheit, wie sich auch in der Begriffswahl der *bounded rationality* zeigt. Zwar wollte man einerseits dem tatsächlichen Entscheidungsverhalten, das die Maximen nutzenmaximierenden Handelns in der Regel zu ignorieren scheint, nicht schlichtweg die Rationalität absprechen, andererseits bleibt aber die Redeweise von einer ‚begrenzten‘ Rationalität dem Maßstab der ‚perfekten‘ Rationalität des *Homo Ökonomikus* als Benchmark verhaftet. Sich mit ‚zufrieden stellenden‘ Ergebnissen abzufinden erscheint eben als ein Abstrich von dem, was bei vollständig rationalem Handeln möglicherweise erreichbar wäre.

Die Zögerlichkeit in diesem Punkt ist mittlerweile ebenfalls der Offensive gewichen. Und damit kommen wir zu der zweiten Angriffslinie, der sich das ökonomische Verhaltensmodell ausgesetzt sieht. Zunehmend wird dem *Homo Ökonomikus* nämlich nicht nur seine fehlende *empirische* Aussagekraft vorgehalten, sondern es wird auch sein *normativer* Wert bestritten: Man betrachtet das Prinzip der Nutzenmaximierung generell nicht mehr als das zutreffende Rationalitätskonzept, *weder* als theoretische Systematisierung des tatsächlichen Entscheidungsverhaltens, *noch* als Standard für richtiges Entscheiden. An seine Stelle sollen eigenständige alternative Rationalitätskonzepte treten, die sowohl näher an der Empirie menschlichen Entscheidungsverhaltens bleiben als auch angemessene normative Maximen jenseits von Optimierungsidealen entwickeln.

Auch hierbei hat die experimentelle Forschung eine wichtige Rolle gespielt, die in den 1980er Jahren durch die bahnbrechenden Ultimatum-Experimente neue Impulse und eine neue Richtung erhielt (Güth/Schmittberger/Schwarze 1982). Anders als bei den vorher gehenden experimentellen Studien ging es jetzt nicht mehr um die Nachweise von ‚Anomalien‘ und Defiziten im empirischen Entscheidungsverhalten, sondern um die Aufdeckung und theoretische Aufarbeitung eines systematisch abweichenden Entscheidungsverhaltens und den Versuch, die Regeln dieses Verhalten zu rekonstruieren und in ein konsistentes Konzept zu integrieren – als Vorstufe zu einem alternativen Rationalitätsmodell ohne den Makel einer nur ‚begrenzten‘ Rationalität.

Ein prominentes Forschungsprogramm mit dieser Zielsetzung hat sich deshalb den Begriff der „ökologischen Rationalität“ gewählt, um den Bruch mit dem ökonomischen Rationalitätsmodell betont zu vollziehen und klarzumachen, dass die Normen der Rationalität selber überdacht werden müssen (Gigerenzer 2000). Grundlage für dieses Programm ist die Erkenntnis, dass Menschen sich offenbar nicht nur nicht gemäß den Prinzipien der Nutzenmaximierung verhalten, sondern dass es für die Realisierung ihrer Ziele häufig oder sogar in der Regel auch *besser* und *erfolgreicher* ist, wenn sie sich an Entscheidungsnormen orientieren, die nicht verlangen, bei jeder einzelnen Entscheidung Nutzen, Kosten und Wahrscheinlichkeiten zu kalkulieren und zu optimieren.

Dass eine uneingeschränkte Maximierungsstrategie in bestimmten strategischen Situationen zu suboptimalen Ergebnissen führen kann, war freilich keine Neuigkeit und firmierte etwa als Widerspruch zwischen ‚individueller‘ und ‚kollektiver Rationalität‘. Jetzt konzentrierte man sich aber auch auf individuelle Wahlsituationen und ihre Entscheidungsprobleme und diagnostizierte auch hier systematische Unzulänglichkeiten eines rein nutzenmaximierenden Verhaltens – und zwar sowohl für eine langfristige Lebensperspektive als auch für einzelne Entscheidungssituationen. Langfristig würden demnach ‚Maximierer‘, die im Sinne des *Homo Ökonomikus* immer die bestmögliche Wahl treffen wollen, gerade dadurch ein schlechteres Ergebnis erzielen und zu Opfern des ‚Paradox des Hedonismus‘: Sie liefen in Gefahr, einen übertriebenen Perfektionismus zu entwickeln, der in Depressionen und Selbstvorwürfen münden könne, während „Satisficer“, die sich in ihrer Suche begrenzen und rasch mit einer annehmbaren Alternative zufrieden geben, „größeren Optimismus, höhere Selbstachtung und Lebenszufriedenheit“ zeigten (Gigerenzer 2007, 15).

Aber auch im Einzelfall kann es die erfolgreichere und effektivere Strategie sein, das eigene Anspruchsniveau an die verfügbaren Optionen anzupassen und sich an *Heuristiken* zu orientieren, an Regeln, die für bestimmte Situationen eine Entscheidung festlegen, ohne dass der Entscheider alle Alternativen abwägt und eine optimale Wahl zu treffen versucht. Heuristiken sparen Informations- und Entscheidungskosten, die in einer komplexen und unsicheren Umwelt schnell den Wert ‚optimierter‘ Entscheidungen aufwiegen können. Sie ermöglichen aber auch Entscheidungen in Situationen, in denen die notwendigen Informationen und Bewertungen für eine Maximierungsstrategie prinzipiell nicht zu erhalten sind. Sind deshalb Heuristiken an die jeweiligen Entscheidungsumwelten hinreichend angepasst, dann können ihre Ergebnisse die Ergebnisse von Optimie-

rungsstrategien erreichen oder sogar übertreffen (Gigerenzer/Selten 2001b, 4). Der kluge Entscheider sollte sich aus diesen Gründen nicht auf ein dominantes Entscheidungsprinzip beschränken, sondern sich in einem ‚adaptiven Werkzeugkasten‘ mit einer reichhaltigen Auswahl an *fast and frugal heuristics* bedienen: Das Instrument der Optimierung von Handlungskonsequenzen ist darin allenfalls eines der einsetzbaren Werkzeuge, das allerdings einen sehr spezifischen Kontext erfordert, um erfolgreich zu sein: etwa bei geringer Unsicherheit und reichlich verfügbaren Informationen.

Insgesamt scheint also in fast allen Feldern, die er bisher zu besetzen suchte, für einen *Homo Ökonomikus* die Stunde geschlagen zu haben: mit seinem Prinzip der Optimierung des Erwartungsnutzen lässt sich das menschliche Entscheidungsverhalten aus der Sicht seiner zahlreichen Kritiker weder *beschreiben*, *erklären* noch *normieren*. Niemand verhält sich nach diesem Prinzip, und es scheint auch besser so!

2. Der Idealtypus als *weltfremde Utopie*

Max Webers Konzept des Idealtypus als methodologischer Zentralbegriff für die Sozialwissenschaften steht nicht viel besser da als das Modell des *Homo Ökonomikus* (Runciman 1972; in jüngerer Zeit Schmid 1994; 2004; für das Konzept argumentiert dagegen Albert 2007). Und in der Tat beschreibt Weber selber die Eigenschaften eines Idealtypus in einer Weise, die seinen Wert für eine empirische Wissenschaft als fraglich erscheinen lassen müssen. Gleichzeitig belastet er sein Konzept mit einer großen Hypothek. Nur durch die Bildung von Idealtypen können sich nach Weber Soziologie und Nationalökonomie überhaupt als eigenständige Disziplinen gegenüber der Psychologie behaupten. Während die Psychologie allein auf empirische Gesetzmäßigkeiten des Verhaltens ziele, sollten die Soziologie und die Wirtschaftswissenschaft zunächst auf ausschließlich gedanklichem Weg ‚reine Idealtypen‘ ohne Rücksicht auf ihren empirischen Gehalt und ohne einen ‚Gran von Psychologie‘ (Weber 1922 [1982], 131 Fn) konstruieren, um sie dann erst in einem zweiten Schritt mit empirischen Phänomenen und realen Verhaltensweisen zu vergleichen. Kann es aber eine solche Konstruktion ‚reiner‘ Begriffe geben, die mit den Erfordernissen einer erfahrungskritischen Methodologie vereinbar bleibt, oder wäre man heute nicht tatsächlich ‚besser beraten‘, von ‚der Inaktualität‘ von Webers ‚Ausgangsproblem und der daran geknüpften Lösungsvorschläge auszugehen‘ (Schmid 2004, 548)?

Stellt man die – nicht immer konsistenten – Äußerungen und Erläuterungen von Weber zu seinem Konzept des Idealtypus zusammen, können in der Tat erhebliche Zweifel aufkommen. Zwei zentrale Aspekte treten dann hervor: Zum einen sind Idealtypen nach Weber, wie schon angedeutet, reine Gedankenkonstrukte, die der Forscher nicht in Auseinandersetzung mit einem empirischen Untersuchungsgegenstand entwickelt, sondern die er als einen ‚in sich widerspruchsfreien Kosmos *gedachter* Zusammenhänge‘ konzipiert und entwirft (Weber 1922 [1982], 190). In seiner begrifflichen Reinheit ist ein solches einheitliches Gedankengebilde ‚nirgends in der Wirklichkeit empirisch vorfindbar‘, es ist,

wie Weber ausdrücklich sagt, die „Utopie“ eines „widerspruchslösen Idealbildes“ (191).

Idealtypen können sowohl für Makrophänomene – wie etwa ‚Herrschaftstypen‘ – als auch für individuelles Handeln gebildet werden. Für Weber selber ist dabei klar, dass auch das – wie er es nennt – „zweckrationale Handeln“ eines *Homo Ökonomikus* einen Idealtypus par Exzellenz darstellt. Es geht dabei auch bei diesem Idealtypus zunächst um eine rein theoretische Frage: wie muss das Handeln eines an seinem Nutzen orientierten „teleologisch rationalen“ Akteurs gestaltet sein, wenn er sich „schlechthin an das Ideal des zweckmäßigen Handelns halten“ (329) und dieses Ideal „in seine letzten gedanklichen Konsequenzen getrieben würde“ (333)? Aufgabe der Nationalökonomie sei es dann weiterhin „unter der Voraussetzung streng rationalen Handelns die Konsequenzen bestimmter ökonomischer Situationen gedanklich [zu] konstruieren“ (130). Es wird aus diesen Äußerungen klar, dass für Weber die Konstruktion eines Idealtypus zwar unabhängig von empirischen Tatsachen stattfindet, aber seine Konstruktion ist trotzdem keineswegs *beliebig*: Sie muss sich aus bestimmten Prämissen und Voraussetzungen aufgrund sinnvoller und konsistenter Argumentation und logischen Schlussfolgerungen ergeben. Das gilt auch und gerade für das Ideal zweckrationalen Handelns.

Allerdings scheint Weber dann aber doch noch eine weitere wichtige Einschränkung zu machen: Ob es sich bei der Bildung von Idealtypen um reine Gedankenspielerlei oder um eine wissenschaftlich fruchtbare Begriffsbildung handelt, könne *a priori* niemals entschieden werden; es gebe auch für Idealtypen letztlich nur einen Maßstab: den des Erfolges für die Erkenntnis konkreter empirischer Phänomene „in ihrem Zusammenhang, ihrer ursächlichen Bedingtheit und ihrer Bedeutung“ (193). Damit sind wir bei dem zweiten zentralen Aspekt: Webers Ausführungen zur Verwendung von Idealtypen in der empirischen Theoriebildung. Grundsätzlich können nach seiner Meinung „wissenschaftlich fruchtbare“ Idealtypen einen „außerordentlichsten heuristischen Wert für die kausale Analyse“ empirischer Zusammenhänge haben (130). Wie ist es aber möglich, dass rein gedanklich konstruierte Idealtypen einen solchen *empirischen* Gehalt haben?

Weber gibt auf diese Frage zunächst die nahe liegende Antwort, dass Idealtypen in dem Maße einen heuristischen Wert für die empirische Forschung haben, in dem die Chance besteht, dass sich nicht nur die Forscher, die Idealtypen gedanklich konstruiert haben, sondern auch die Personen, deren Handeln die Forscher untersuchen, sich an diesen Idealtypen orientieren und ihr Handeln an ihnen ausrichten. Empirischer Gehalt kann Idealtypen demzufolge dann attestiert werden, wenn sie „in der Wirklichkeit als in irgend einem Grade wirksam *festgestellt* sind oder *vermutet* werden“ (190): „Ein Idealtypus bestimmter gesellschaftlicher Zustände [...] kann – und dies ist sogar recht häufig der Fall – den Zeitgenossen selbst als praktisch zu erstrebendes Ideal oder doch als *Maxime* für die Regelung bestimmter sozialer Beziehungen vorgeschwebt haben.“ (196) So kann eine in sich geschlossene und konsistente Vorstellung von legaler Herrschaft beispielsweise nicht nur die Grundlage für einen theoretischen Idealtypus bilden, sondern sie kann auch die Grundlage für ein „sinnhaft adäquat

verursachtes“ Handeln von Akteuren sein, die sich konsequent und folgerichtig an der Idee legaler Herrschaft orientieren. Unter der Bedingung, dass auch in der sozialen Realität „sinnhafte Motivationsverkettungen vorliegen“ (437), können theoretisch konstruierte Idealtypen eine empirisch gültige Deutung erleichtern, indem „die gegebenen Tatsachen mit einer Deutungsmöglichkeit – einem *Deutungsschema* – verglichen werden“ und man sich damit „objektiv mögliche“ Zusammenhänge erschließt (130). Das gilt natürlich auch für den Idealtypus zweckrationalen Handelns: für den *Homo Ökonomikus*.

Blicke das Webers einzige Antwort, dann wäre der *Homo Ökonomikus* allerdings auch als Idealtypus kaum zu retten: denn dass sich Menschen in realen Handlungssituationen faktisch gerade nur zu einem geringen Ausmaß an den Prinzipien rationaler Nutzenmaximierung orientieren, ist ja einer der – empirisch gut belegten – Hauptkritikpunkte an diesem Modell.

Aber Weber geht noch einen entscheidenden – freilich auch offenbar reichlich problematischen – Schritt weiter. Zwar *können* sich Menschen in der sozialen Realität selber konsequent an Idealtypen orientieren, aber – wie Weber fast im gleichen Atemzug betont – das wird nicht die Regel, sondern eher die Ausnahme sein: wenn etwa besondere Institutionen wie das Recht günstige Rahmenbedingungen und spezielle Anreize für eine solche ‚Rationalisierung‘ des Handelns erzeugen (Baurmann 1991). Normalerweise wird aber tatsächlich die Psychologie *empirisch* eine dominante Rolle spielen: „so gewaltig die Bedeutung auch der rein *logisch* zwingenden Macht des Gedankens in der Geschichte gewesen ist [...], doch der empirisch-historische Vorgang in den Köpfen der Menschen [muß] regelmäßig als ein *psychologisch*, nicht als ein logisch bedingter verstanden werden.“ (198) Und selbst wenn die Menschen einer Epoche von bestimmten Ideen beherrscht werden, so bleiben diese Ideen doch begrifflich unscharf und diffus, „sobald es sich dabei um irgend kompliziertere Gedankengebilde handelt“ (197). Die Konstruktion des „logisch vollkommenen“ Idealtypus bleibt dann ganz dem Forscher überlassen: „Und noch entschiedener tritt der Charakter der Synthese als einer ‚Idee‘, die *wir* schaffen, dann hervor, wenn jene grundlegenden Leitsätze von Anfang an nur unvollkommen oder gar nicht zum deutlichen Bewußtsein gekommen sind oder wenigstens nicht die Form klarer Gedankenzusammenhänge angenommen haben.“ (198) Für die *empirische* Arbeit bleibt somit als eigentliche Aufgabe, „in jedem *einzelnen Falle* festzustellen, wie nahe oder wie fern die Wirklichkeit jenem Idealbilde steht“ (191). – Auch auf diesem Wege ließe sich freilich für eine Wiederbelebung des *Homo Ökonomikus* kaum Hoffnung schöpfen: das Urteil über seine Wirklichkeitsferne steht inzwischen fest.

Dann aber folgt die eigentlich überraschende Behauptung von Weber. Da Idealtypen als „Deutungsschemata“ keine empirischen Hypothesen seien, gelte: „im Gegensatz zu naturwissenschaftlichen Hypothesen tangiert die Feststellung, daß sie im konkreten Fall eine gültige Deutung *nicht* enthalten, ihren Erkenntniswert nicht.“ (131) Die Wirklichkeitsferne schade dem Idealtypus also *nicht*. Im Gegenteil: Ein Idealtypus habe „seinen logischen Zweck erfüllt, gerade *indem* er seine eigene *Unwirklichkeit* manifestierte“ (203). Ja, Weber scheut sich an anderer Stelle nicht vor noch radikaleren Aussagen: „Je schärfer und eindeutiger konstruiert die Idealtypen sind: je welt*fremder* sie also, in diesem Sinne, sind,

desto besser leisten sie ihren Dienst, terminologisch und klassifikatorisch sowohl wie heuristisch.“ (561) Gerade also auch dann, wenn ein idealtypisches Handeln in der Realität *nicht* zu erwarten oder nachzuweisen ist, sollen Idealtypen der empirischen Forschung einen besonderen Dienst leisten – indem sie die *Abweichung* der Realität von dem Idealtyp messbar machen: „das Zweckrationale als Idealtypus [dient der Soziologie] gerade um die Tragweite des Zweckirrationalen abschätzen zu können.“ (430) Warum aber sollte die Abweichung der Realität von rein gedanklich konstruierten Begriffen oder Prinzipien, die in dieser Form keine Rolle für die Handelnden selber spielen, irgendeinen Aussagewert für eine empirische Wissenschaft haben?

Jedenfalls ist bemerkenswert, dass Weber aus der Not eine Tugend macht: Er verteidigt den Wert einer idealtypischen Konstruktion gerade mit Argumenten, die Kritiker dem Modell des *Homo Ökonomikus* vorwerfen und die für sie entscheidende Gründe sind, dieses Modell *abzulehnen*: dass es sich um ein reines Gedankenkonstrukt handelt, um eine idealisierte Vision logischer Vollkommenheit, losgelöst von empirischen Tatsachen und psychologischen Erkenntnissen und in einer ‚rationalistischen‘ Einstellung konzipiert – und dass es in der Realität keine Entsprechung findet und in reiner Ausprägung auch nicht finden kann und es somit auch nicht entfernt wiedergibt, wie Menschen wirklich handeln und entscheiden. Wenn der *Homo Ökonomikus* tatsächlich ein Idealtypus in diesem Sinn ist und seine „eigene Unwirklichkeit manifestiert“, dann erfüllt er in den Augen seiner Kritiker damit keinen logischen oder empirischen Zweck, sondern ‚manifestiert‘ allenfalls seine wissenschaftliche Unbrauchbarkeit.

Ich will im Folgenden versuchen, Webers *prima facie* unbestreitbar schwer nachvollziehbaren Behauptungen dennoch einen Sinn abzugewinnen – allerdings nicht in einer abstrakten Diskussion, sondern anhand der Analyse einiger Beispiele, die in der Debatte über den Gehalt und die Grenzen des *Homo Ökonomikus* ohnehin eine gewisse Rolle spielen.

3. *Homo Ökonomikus* im Stress: auf der Suche nach dem besten Frühstück und der besten Beziehung

Wenigstens als Konsument auf dem Warenmarkt scheint ein *Homo Ökonomikus* in seinem ureigensten Element. Dieser Eindruck täuscht aber. Gerade bei trivialen und alltäglichen Kaufentscheidungen hat ein *Homo Ökonomikus* auf einem Markt mit zahlreichen Angeboten ein Problem: Wenn er tatsächlich jedes Mal herausfinden wollte, welche Entscheidung für ihn optimal wäre, welches also das nach seinen Präferenzen und Möglichkeiten tatsächlich beste verfügbare Angebot ist, dann würde er sich in der Regel mit so hohen Informations- und Entscheidungskosten belasten, dass der Vorteil, am Ende vielleicht tatsächlich das bestmögliche Produkt erworben zu haben, durch diese Kosten schnell aufgewogen würde – abgesehen von den psychischen Belastungen, die durch den Stress und die Unsicherheiten einer solchen ruhelosen Suchstrategie zusätzlich auftreten mögen: Wenn man in einer Großstadt lebt und jeden Morgen Brötchen für das Frühstück kauft, wäre es dem Frühstücksgenuss sicherlich nicht förderlich,

wenn man jeden Morgen aufs Neue prüfen wollte, welcher der zahlreichen Bäcker dieses Mal die wirklich besten Brötchen im Angebot hat. Hinzu kommt das Problem, dass ein *Homo Ökonomikus* – selbst wenn er seine Informations- und Entscheidungskosten mit ein kalkulieren wollte – kaum wissen kann, wann er den optimalen Abbruchzeitpunkt für eine Suche erreicht und die Zeit für eine Entscheidung reif ist. Aufgrund welcher Informationen soll ein Brötchen-Liebhaber wissen können, wann der richtige Zeitpunkt gekommen ist, die Überprüfung weiterer Brötchenangebote abzubrechen? Wie soll er die Wahrscheinlichkeit kalkulieren, ob um die nächste Ecke möglicherweise nicht doch das Super-Brötchen wartet? „Optimization under constraints“ (Stigler 1961), eine Optimierungsstrategie auf der ‚Meta-Ebene‘ ist keine Lösung (Gigerenzer/Todd 1999, 10ff.).

Der *Homo Ökonomikus* würde sich als nutzenmaximierender Konsument in einer nicht enden wollenden Suchspirale also nicht nur unglücklich machen, er ist mit seinem Optimierungslatein auch häufig schnell am Ende, weil ihm die Basis für eine Kalkulation der besten Suchstrategie fehlt. Tatsächlich verzichten Konsumenten deshalb in der Regel auf den Versuch einer Optimierung ihrer Kaufentscheidungen, und sie tun gut daran. Sie akzeptieren beispielsweise das erste ‚zufrieden stellende‘ Angebot – vom ersten Bäcker, der Vollkornbrötchen im Angebot hat – oder begrenzen ihre Suche nach einer heuristischen ‚Stoppregel‘ – sie kaufen bei einem Bäcker, von dem sie schon einmal gehört haben, oder der ihnen empfohlen wurde.

Das Beispiel illustriert noch einmal, dass Entscheidungsprinzipien, die auf angepassten Anspruchsniveaus und auf heuristischen Regeln beruhen, die zwei Anforderungen erfüllen könnten, die an ernst zu nehmende theoretische und praktische Alternativen zu dem Entscheidungsverhalten eines *Homo Ökonomikus* gestellt werden: Sie bilden das tatsächliche Entscheiden und Handeln offenbar besser ab als das Optimierungsprinzip eines *Homo Ökonomikus*, und sie sind als Entscheidungsstrategien in vielen Kontexten erfolgreicher als eine Strategie uneingeschränkter Optimierung. Insofern scheint ein Rationalitätskonzept, das reduzierte Anspruchsniveaus und eine Orientierung an heuristischen Entscheidungsregeln vorsieht, der ‚Rationalität‘ eines *Homo Ökonomikus* sowohl empirisch als auch normativ in der Tat überlegen zu sein.

Diese Einschätzung erscheint besonders plausibel, wenn man einen besonderen Markt, nämlich den *Beziehungs-* und *Heiratsmarkt* betrachtet. Die Problematik erscheint zunächst vollständig analog. Wer sich auf diesem Markt durchgehend und konsequent als *Homo Ökonomikus* verhält, hat kaum eine verheißungsvolle Strategie gewählt: Wer versucht, seine Präferenzen bei der Partnerwahl umfassend zu berücksichtigen und möglichst eindeutig zu gewichten, im nächsten Schritt dann alle potentiellen Kandidaten testet um schließlich eine optimal Wahl zu treffen, der hat nicht den verlässlichsten Weg zum Glück gefunden, sondern einen *Highway to Hell*. Ähnlich wie die Suche nach dem besten Brötchen wird eine solche Suche nicht nur mit gravierenden Informations- und Entscheidungskosten belastet sein, sondern es wird auch in diesem Fall kaum die Chance geben, einen optimalen Abbruchpunkt zu ‚berechnen‘. Und auch hier würde der permanente Zweifel, ob ‚hinter der nächsten Ecke‘ nicht doch

eine bessere Option wartet, den Genuss am Konsum des eigenen Guts erheblich schmälern.

Die Konsequenz scheint demnach ebenso klar: Diejenigen werden auf dem Beziehungsmarkt einen höheren Gesamtnutzen realisieren und insgesamt glücklicher werden, die sich mit einem realistischen ‚Schwellenwert‘ bei der Partnersuche zufrieden geben und ihr Anspruchsniveau entsprechend justieren. Darüber hinaus handelt es sich offensichtlich um einen Bereich, in dem eine Vielzahl von heuristischen Entscheidungsregeln traditionell Konjunktur haben: angefangen mit Maximen aus Jane Austins Zeiten (‚wenn Du eine Frau triffst, die aus einer guten und vermögenden Familie stammt, einen gefestigten Charakter hat und ansehnlich ist, dann heirate sie‘) bis hin zu gut gemeinten väterlichen Ratschlägen aus den 1950er Jahren (‚heirate keine Frau, die klüger ist als du‘). Man kann angesichts der Überlebensfähigkeit solcher und ähnlicher Faustregeln mit guten Gründen vermuten, dass der Kontext der Partnerwahl eine Entscheidungsumwelt verkörpert, in dem die Orientierung an *fast and frugal heuristics* keine gegenüber einem Optimierungsverhalten ‚zweitklassige‘ Möglichkeit darstellt, sondern die geballten Lebensweisheiten besonders erfolgreicher Adaptionen verkörpert.

Kann man die Akte des *Homo Ökonomikus* also endgültig schließen? Sind diese Beispiele nicht besonders eindrucksvolle Illustrationen für die Richtigkeit der These, dass die Optimierungsstrategie eines *Homo Ökonomikus* sowohl empirisch als auch normativ kein valides Rationalitätsmodell ist? Dass der *Homo Ökonomikus* in der Tat ein ‚reiner‘ Idealtypus ist, ein bloßes Gedankenkonstrukt, das keine Entsprechung in der Realität hat – und auch nicht haben sollte? Sollte man deshalb einen fehlgeleiteten und unglücklichen *Homo Ökonomikus* nicht einfach in eine ‚kognitive Therapie‘ schicken, in dem ihm – etwa im Hinblick auf eine erfolgversprechende Strategie für die Partnersuche – seine intellektuellen Irrtümer erklärt, Verhaltensratschläge gegeben und die Prinzipien und Regeln ‚wirklich‘ rationalen Entscheidens und Handelns vermittelt werden?

4. *Homo Ökonomikus* im Partnerschaftsdilemma

Eine solche Bilanz wird durch ein irritierendes Phänomen getrübt: die *Liebe*! Anders als beim Brötchenkauf sind Anspruchsniveaus und Heuristiken auf dem Beziehungsmarkt in einer speziellen Weise *emotional* verankert. Die „Liebesfähigkeit“ komme einer „leistungsfähigen Stoppregel gleich“ (Gigerenzer 2007, 68). Warum braucht man aber diese emotionale Beständigkeitsgarantie und eine gefühlsmäßige Bindung an einen Partner, wenn es doch ohnehin nicht lohnend und damit ‚rational‘ wäre, immer weiter nach einem besseren Angebot Ausschau zu halten? „Emotions can narrow down choice sets more effectively and for a longer time than cognitive search tools.“ (Gigerenzer 2001, 44) Wieso müssen aber Wahlmöglichkeiten durch nicht-kognitive Mittel eingeschränkt und Emotionen wie die Liebe uns auf eine einmal getroffene Entscheidung „festlegen“ (Frank 1992, 165ff.), wenn es doch ohnehin die insgesamt beste Wahl wäre, auf eine weitere Suche zu verzichten und sich mit seinem Los zufrieden zu geben? Geht es hier um ein emotionales Schutzschild gegen ‚irrationale‘ Versuchungen und

unkontrollierbare Leidenschaften oder im Gegenteil darum, ‚zu viel‘ rationale Überlegung und Kalkulation zu *verhindern*?

Wiederum ist der Blick auf den alltäglichen Warenmarkt aufschlussreich. Der Brötchenkäufer, der mit seinen Brötchen vom Bäcker in der Nachbarschaft zufrieden ist, der vor allem auch darüber glücklich ist, dass er gelassen und entspannt frühstückt und seinen Morgen nicht ruhelos auf der Jagd nach dem besten Brötchen der Stadt verbringt, weiß als einsichtsfähiger Akteur *dennoch*, dass es in der Großstadt mit hoher Wahrscheinlichkeit irgendwo noch bessere Brötchen geben wird – auch wenn eine Suche nach diesen Brötchen nicht ratsam ist und sich mit hoher Wahrscheinlichkeit für ihn nicht auszahlt! Sich mit einem mittleren Anspruchsniveau zu begnügen und seine Wahl bewusst an heuristischen Regeln zu orientieren, führt bei einem klar denkenden Akteur ja nicht dazu, dass er damit auch *glaubt*, das nach seinen Präferenzen wirklich bestmögliche Produkt in Händen zu halten und eine optimale Entscheidung getroffen zu haben. Entscheidungsstrategien im Sinne einer *bounded rationality* müssen nicht mit einer Selbsttäuschung verbunden sein. Das beste Brötchen bleibt auch dann das beste Brötchen, wenn es töricht wäre, nach ihm zu suchen. Aber man weiß, wenn man es in Händen hielte, würde man mit seinem Konsum die eigenen Präferenzen besser realisieren.

Daraus folgt aber, dass die Suche nach besseren oder sogar den besten Brötchen unter bestimmten Bedingungen wieder aufleben kann. Etwa dann, wenn sich das bisherige zufrieden stellende Angebot verschlechtert: die Brötchen des Nachbarschaftsbäckers sind nicht mehr so frisch; wenn Informationen über die Qualität von Angeboten kostengünstig oder kostenfrei zu erhalten sind: eine Zeitung veröffentlicht ein Bäckerei-Ranking; wenn sich höhere Informations- und Entscheidungskosten rentieren: man nimmt an einem Wettbewerb zur Ermittlung des besten Brötchens in der Stadt teil; oder wenn neue Angebote in Reichweite kommen: ein weiterer Bäckerladen wird in der Nachbarschaft eröffnet.

Auch ein Akteur, der sich bewusst an einem mittleren Anspruchsniveau orientiert und sich nach bewährten heuristischen Entscheidungsregeln richtet, kann also ganz oder teilweise zu einer Optimierungsstrategie wechseln, wenn sich seine Handlungs- und Entscheidungsumwelt verändert. Ein solcher ‚Rückfall‘ ist in gewisser Weise nicht in sein Belieben gestellt: Wenn er *weiß*, dass mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Angebot existiert, das seinen Präferenzen und Möglichkeiten besser entspricht, dann wird er als folgerichtig denkender Akteur auch wissen, dass dieses Angebot *ceteris paribus* eine bessere Wahl für ihn gewesen wäre – und dass er seine Situation dementsprechend verbessern würde, wenn er die Möglichkeit erhält, das entsprechende Produkt tatsächlich zu erwerben. Diese Überzeugung und die sich daraus möglicherweise ergebende Handlungsmotivation ist kein willkürliches Ergebnis beliebiger Überlegungen oder Gedankenspiele. Sie ergibt sich unter den gegebenen Prämissen und Voraussetzungen als *logisch zwingende* Folgerung. Es kann somit auch der Fall eintreten, dass ein Akteur zu der Überzeugung gelangt – und gelangen *muss* –, dass es für ihn insgesamt *nicht mehr* besser ist, sich mit dem vorhandenen Produkt zufrieden zu geben und auf eine weitere Suche zu verzichten. Mit anderen Worten: Eine Reduzierung von Ansprüchen und eine Orientierung an heuristischen Entscheidungsregeln können

nicht vor der Einsicht *immunisieren*, dass bessere und möglicherweise optimale Wahlmöglichkeiten existieren, und auch nicht vor der Überzeugung, dass es in bestimmten Situationen insgesamt besser wäre zu versuchen, diese Optionen zu realisieren, anstatt sich mit dem Zweit- oder Drittbesten zufrieden zu geben. Der ‚Sinn‘ einer optimalen Wahl wird durch bescheidene Ansprüche und die Verwendung von Heuristiken nicht einfach außer Kraft gesetzt.

Welche Konsequenzen hat ein solches ‚latent‘ weiter wirkendes Interesse an Optimierung? Brötchenkonsumenten werden von Zeit zur Zeit den Bäcker wechseln, um bessere Brötchen zu erhalten – auch wenn sie keine verbissenen Maximierer sind. Und sie werden auch dann, wenn sie sich mit einem bestimmten Angebot zunächst zufrieden geben, wissen, dass in der Regel noch ein besseres Produkt auf dem Markt ist. Sie werden insofern wachsam bleiben und empfänglich für Informationen sein, die ihnen ohne prohibitiven Aufwand eine attraktivere Wahl ermöglichen.

Was aber auf dem Markt für Brötchen kein Nachteil für den Konsumenten sein muss und unter ökonomischen Effizienzgesichtspunkten sogar wünschenswert ist, führt auf dem Beziehungsmarkt zu erheblichen Problemen. Diese Probleme entstehen, weil es sich – anders als bei dem Kauf eines Brötchens – bei der Partnerwahl um eine strategische Situation handelt, in der die Entscheidungen der Beteiligten interdependent sind. Zwar gilt auch hier – wie bereits beschrieben – das Prinzip der *bounded rationality*, dass kluge Akteure die Wahl ihres Partners nicht an überzogenen Ansprüchen orientieren und aufgrund heuristischer Regeln entscheiden. Aber wie auf anderen großen Märkten auch wird derjenige, der mit seiner aktuellen Wahl durchaus zufrieden ist, wissen, dass es mit hoher Wahrscheinlichkeit Personen geben wird, die seine partnerspezifischen Präferenzen noch besser erfüllen würden. Und er wird nicht umhin können sich einzugestehen, dass er deshalb *ceteris paribus* seine Situation verbessern würde, wenn er die Gelegenheit hätte, einen solchen attraktiveren Partner zu finden. Auch auf diesem Markt droht deshalb die Partnersuche unter bestimmten Bedingungen wieder aufzuleben: Die Anziehungskraft des aktuellen Partners kann nachlassen, Informationskosten der Partnersuche können sinken, Alternativen können leichter erreichbar werden. Ein konsequent denkender Akteur scheint somit auch als Partner in einer bestehenden Beziehung auf ‚Beobachtungsposten‘ zu bleiben und sich für neue Entscheidungen offen zu halten, wenn sich entsprechende Chancen und Gelegenheiten bieten.

Auf dem Beziehungsmarkt ist ein solcher unterschwelliger ‚Donjuanismus‘ aber nicht harmlos, sondern hat fatale Konsequenzen. Wenn Akteure bei der Partnersuche wechselseitig davon ausgehen müssen, dass sie von einer Person umworben werden, die auch in Zukunft während einer möglichen Beziehung mit ihnen permanent glauben wird, dass es weiterhin mit hoher Wahrscheinlichkeit irgendwo und unerkannt noch bessere Partien gibt, und die deshalb auch empfänglich bleiben wird für entsprechende Signale und Informationen, dann werden sie eine Beziehung mit einer solchen Person nur mit großen Reserven und Vorbehalten eingehen. Das betrifft vor allem die Bereitschaft, langfristig in eine Partnerschaft zu investieren, wie etwa Kinder aufzuziehen oder gemeinsames Eigentum zu erwerben (Frank 1992, 164f.). Ohne solche beziehungsspezifischen

Investitionen würde aber der mögliche gemeinsame Ertrag eines Zusammenlebens drastisch sinken und der potentielle Wert von Beziehungen für die Partner nur zu einem geringen Teil realisiert. Das subkutane Weiterwirken eines Optimierungswunsches führt in das Dilemma, dass aus Misstrauen das gemeinsame Gut einer Partnerschaft wechselseitig unterminiert wird. Es wäre deshalb für beide Partner besser, wenn sie auf einen solchen Wunsch verzichten und ihren Verzicht auch glaubwürdig signalisieren könnten.

Was folgt aus dieser Diagnose? Auf den ersten Blick könnte man meinen, dass sie für das Anliegen der Kritiker des *Homo Ökonomikus* und Verfechter einer alternativen Rationalitätskonzeption kein neues Problem darstellt, sondern im Gegenteil geeignet ist, ihre Argumente zusätzlich zu stärken. Zeigt das Dilemma, in das ein uneingeschränktes Optimierungsstreben einen *Homo Ökonomikus* bei dem Bemühen um eine erfüllte Partnerschaft bringt, nicht erneut, dass ein solches Streben mitnichten eine Garantie für bestmögliche Ergebnisse ist? Bei der Partnerwahl geht es dabei nicht nur um Informations- und Entscheidungskosten und die objektiven Schwierigkeiten bei der Kalkulation einer umfassenden Maximierungsstrategie. Es geht darüber hinaus um das Phänomen, dass ein Optimierungsverhalten *als solches* negative Externalitäten erzeugt und Reaktionen provoziert, die zu einer gemeinsamen Schlechterstellung der Beteiligten führen. Also doch nur ein weiterer Hinweis auf die Überlegenheit eines Rationalitätskonzepts, das auch für einen solchen strategischen Kontext einen Verzicht auf ‚überzogene‘ Ansprüche und ein Handeln nach bewährten Heuristiken anrät? Und schließlich ist es ja auch ein empirisches Faktum, dass die große Mehrheit der Akteure auf dem Beziehungs- und Heiratsmarkt tatsächlich *nicht* der destruktiven Maximierungsstrategie eines *Don Juan* folgt. Der *Homo Ökonomikus* scheint deshalb auch hier nicht nur als normatives, sondern auch als deskriptives und explanatives Verhaltensmodell wenig zu taugen.

Aber ebenso wie auf dem Markt für Brötchen kann die Tatsache, dass in bestimmten Situationen eine Optimierungsstrategie kontraproduktiv oder undurchführbar ist, auch auf dem Markt für Beziehungen das Wissen eines Akteurs nicht einfach ‚ausradieren‘, dass mit hoher Wahrscheinlichkeit weitere Optionen existieren, die bessere ‚Matches‘ mit seinen Präferenzen verkörpern, und dass ihn die Wahl einer solchen Option *ceteris paribus* im Vergleich mit seiner aktuellen Situation tatsächlich besser stellen würde. Solche Erkenntnisse und Schlussfolgerungen können auch durch den bedauerlichen Umstand nicht verhindert werden, dass sie angesichts der strategischen Konstellation auf dem Beziehungsmarkt in ein Partnerschaftsdilemma mit einem suboptimalen Resultat führen. Ignoranz gegenüber einem bereits vorhandenen Wissen ist *keine* wählbare Option. Wenn man *weiß*, dass die Kirschen in Nachbars Garten tatsächlich röter sind, kann man sich gegen dieses Wissen und seine potentielle Handlungsrelevanz nicht dadurch immunisieren, dass man außerdem weiß, dass es für den Genuss der eigenen Kirschen und den persönlichen Seelenfrieden insgesamt besser wäre, dieses Wissen nicht zu haben!

5. *Homo Ökonomikus* in Love

Und jetzt hat endlich die *Liebe* doch noch ihren großen Auftritt. *Liebe macht blind!* Besser gesagt, sie sorgt dafür, dass man die Welt und insbesondere einen Partner mit anderen Augen sieht. Aus Liebe einen Partner zu wählen verkörpert für den Liebenden kein ‚satisficing‘, kein Zufriedengeben mit einem reduzierten oder ‚realistischen‘ Anspruchsniveau, sondern die Erfüllung seiner kühnsten Träume von ‚Optimalität‘. Die Möglichkeit, dass es außerhalb der Beziehung mit einem geliebten Partner Personen geben könnte, durch die seine Präferenzen für Partnerqualitäten besser erfüllt werden könnten, ist außerhalb der Vorstellungskraft eines Liebenden. Seine Realitätswahrnehmung ist durch seine Emotionen systematisch verzerrt, sowohl was die Eigenschaften des eigenen Partners als auch die möglichen Vorzüge potentieller Konkurrenten angeht. Rein kognitiv fundierte Erkenntnisse und Überzeugungen sowie die Folgerungen, die sich aus diesem Wissen ergeben, können unter dem Einfluss der Liebe bedeutungslos und tatsächlich ‚uneinsehbar‘ werden.

Damit aber kann Liebe das ermöglichen, was ein bloßer Appell an die Vernunft nicht zu leisten vermag: Sie bewahrt einen Akteur davor, dem ‚Zwang‘ der Optimierung zu unterliegen, *bindet* ihn an einen Partner und motiviert ihn zu Entscheidungen und Handlungsweisen, die für ihn auf lange Sicht erfolg versprechender sind als eine ruhelose Jagd nach der besten aller Beziehungen. Aber sie leistet das gerade, indem sie rationale Berechnung und logisches Denken in einem gewissen Bereich *außer Kraft* setzt. Auch wenn ein Handeln aus Emotionen unter bestimmten Bedingungen die Interessen des Handelnden besser zu fördern vermag als ein kalkulierendes Abwägen von Kosten und Nutzen, wird es damit nicht *selber* zu einem rationalen Handeln, sondern zu einem Faktor, der rationales Handeln und ein kalkulierendes Abwägen von Kosten und Nutzen gerade einschränkt. Liebe ist kein Instrument im Werkzeugkasten der Rationalität.

Die Tatsache, dass die Liebe als außerordentliche, geradezu wunderbare ‚Himmelskraft‘ beschworen wird, ist ein Indikator dafür, dass es hier nicht um das Ringen schwacher Kräfte geht. Und wenn es zutrifft, dass erst die Liebe Dauerhaftigkeit und Stabilität einer Partnerschaft gegen die Tendenz zum ‚rationalistischen‘ Zweifel ermöglicht, dann ist die gegen sie wirkende Kraft die Fähigkeit des Menschen, seine Handlungsoptionen intellektuell zu analysieren, nach seinen Präferenzen und Situationseinschätzungen zu bewerten und logische Folgerungen aus seinen Erkenntnissen und seinem Wissen zu ziehen. In dieser Fähigkeit sind wichtige Elemente der Denk- und Handlungsweise eines *Homo Ökonomikus* zu erkennen. Ist man aber auf die ‚Macht der Liebe‘ angewiesen, um den *Homo Ökonomikus* in uns besiegen, dann spricht das dafür, dass dieses Modell tatsächlich kein bloßes Hirngespinnst abgehobener theoretischer Konstruktion und Fiktion ist, sondern faktisch wirksame Entscheidungsprinzipien erfasst, an denen sich Menschen potentiell orientieren, auch wenn sie – aus Liebe oder anderen Gründen – am Ende nur selten nach diesen Prinzipien handeln.

6. Fazit: auf der Rolltreppe der Rationalität

Wie zu Anfang betont, handelt es sich hier um keine systematische Analyse und der Versuch zur Ehrenrettung des *Homo Ökonomikus* als eines Idealtypus betrifft nur einige, wenn auch nicht unwichtige Elemente dieses Konzepts. Trotzdem soll versucht werden, mit einigen vorsichtig generalisierenden Folgerungen abzuschließen.

1. Das Beispiel des Beziehungsmarkts macht Webers These plausibel, dass man in manchen Handlungsbereichen nur durch eine theoretische Konstruktion und ein ‚Gedankenexperiment‘ erkennen kann, zu welchen Handlungsweisen eine konsequente Optimierungsstrategie – ein ‚zweckrationales Handeln‘ in Webers Terminologie – führen würde und welche Konsequenzen ein solches Handeln für die Beteiligten hätte. Welche Entscheidungen für einen Akteur angesichts seiner Präferenzen und Restriktionen seinen Nutzen maximieren, kann prinzipiell nicht der Empirie entnommen werden – das gilt vor allem dann, wenn es wie im Fall der Partnerschaft gute Gründe für die Annahme gibt, dass sich ein Handeln gemäß dieses Idealtypus in der sozialen Realität grundsätzlich nicht oder nur ansatzweise beobachten lässt.

2. Wenn allerdings ein idealtypisches Verhalten in bestimmten Bereichen nur als Ausnahmefall auftritt, dann kann ein Idealtypus auch heuristisch kaum einen Wert haben, jedenfalls dann nicht, wenn man den heuristischen Wert einer Hypothese an ihrer potentiellen Nähe zur empirischen Realität und dem Grad ihrer „objektiven Möglichkeit“ misst. Wenn die Konstruktion und Verwendung eines Idealtypus unter diesen Voraussetzungen dennoch empirisch fruchtbar sein soll, dann muss es sich um den von Weber anvisierten Extremfall handeln, in dem der Idealtypus seinen Wert gerade durch seine „Weltfremdheit“ dokumentiert und seinen Zweck beweist, „indem er seine eigene Unwirklichkeit manifestiert“. Obwohl diese Annahmen *prima facie* wenig einleuchtend erscheinen, können sie durch die Analyse des Beziehungsmarktes doch gestützt werden: Die Bedeutung und Rolle der ‚Psychologie‘ im Handeln der Akteure, wenn sie sich auf der Partnersuche ‚verlieben‘, können in der Tat erst in vollem Umfang auf dem Hintergrund der ‚idealtypischen Analyse‘ gewürdigt werden, in der man ein „teleologisch rationales“ Handeln „in seine letzten gedanklichen Konsequenzen“ treibt. Erst wenn man durch diese „Utopie gedachter Zusammenhänge“, bei denen sich alle Beteiligten „schlechthin an das Ideal des zweckmäßigen Handelns halten“, erkennt, wie fern die Wirklichkeit jenem rein „logisch bedingten“ Idealbilde steht, kann man die Wirkung der – psychologischen – Faktoren ermessen, die ein solches Handeln gerade *verhindern*.

3. Allerdings kann ein Idealtypus rationalen Handelns diese Leistung nur unter einer Voraussetzung erbringen, die Weber selbst zumindest nicht deutlich genug hervorgehoben hat. Ein Idealtypus kann nur dann für eine empirische Theoriebildung fruchtbar sein, wenn er nicht nur aus der Sicht des Forschers „sinnadäquat“ und „logisch zwingend“ konstruiert ist, sondern auch für die Handelnden selber. Für die Akteure müssen in der sozialen Realität die Prämissen

und Schlussfolgerungen, aus denen sich ein Idealtypus ergibt, für ihr Handeln relevant und im Prinzip nachvollziehbar sein. In einem Idealtypus müssen „Gedankenzusammenhänge“ ausformuliert werden, die für handelnde Akteure ebenso folgerichtig sind wie für den Beobachter und Theoretiker, sie müssen also in der Tat, wie Weber selber sagt, „in der Wirklichkeit in irgend einem Grade wirksam festgestellt oder vermutet werden“.

Aus dieser Anforderung darf man jedoch keine voreiligen Schlüsse ziehen: Die Tatsache allein, dass in der sozialen Wirklichkeit möglicherweise kaum jemand oder sogar *niemand* entsprechend dem Idealtypus des *Homo Ökonomikus* handelt, ist noch kein hinreichender Beleg für seinen mangelnden empirischen Gehalt. Andere Faktoren – wie exemplarisch die Liebe – können eben eine stärkere Motivationskraft entwickeln als das Streben nach bestmöglichen Entscheidungen. Wesentlich für den wissenschaftlichen Wert eines handlungstheoretischen Idealtypus für die „kausale Analyse empirischer Zusammenhänge“ ist allein, dass er eine tatsächlich wirksame *Disposition* erfasst, sich gemäß diesem Idealtypus zu verhalten. Eine tatsächlich wirksame Disposition zu einem bestimmten Handeln existiert dann, wenn ein Akteur *unter bestimmten Bedingungen* in einer der Disposition entsprechenden Weise handeln *würde*. Das heißt, dass eine Handlungsdisposition auch dann existieren kann, wenn die empirischen Bedingungen zu ihrer Aktualisierung faktisch *niemals* vorliegen. Eine solche Disposition bliebe dann auf Dauer *latent* – wie im Fall eines Akteurs, der dauerhaft in einer Liebesbeziehung zu seinem Partner steht und dessen Disposition zu einer kalkulatorischen Berechnung des Nutzens einer Beziehung deshalb niemals handlungs- und entscheidungsrelevant wird.

Das bedeutet aber nicht, dass eine latent bleibende Disposition damit auch irrelevant für die kausale Erklärung des Handelns eines Akteurs wäre. Die Bedeutung, die Wirkungsweise und auch die möglichen Gefährdungen der Liebe werden erst dann erkennbar und analysierbar, wenn man die ihr entgegen stehende Disposition einer rein ‚rationalistischen‘ Sichtweise auf das Leben berücksichtigt. *Insofern* kann man Webers zunächst eher abwegig anmutenden Behauptung, dass ein Idealtypus seinen Zweck gerade dann erfüllen kann, wenn er seine Weltfremdheit und Unwirklichkeit manifestiert, eine „sinnhaft adäquate“ Deutung geben.

4. Entspricht aber ein Entscheiden und Handeln nach den Prinzipien des *Homo Ökonomikus* tatsächlich einer real wirksamen Disposition im gerade erläuterten Sinn? Dass man diese Frage zumindest im Hinblick auf einige wesentliche Elemente eines nutzenmaximierenden Handelns bejahen kann, sollte durch die Analyse der Beispiele nahe gelegt werden. Sie sollten plausibel machen, dass die Orientierung an einem Optimierungsprinzip unter bestimmten Bedingungen das Ergebnis „der rein logisch zwingenden Macht des Gedankens“ ist, um noch einmal einen Ausdruck Webers zu verwenden. Der Idealtypus des *Homo Ökonomikus* würde also zumindest in diesen Aspekten die Voraussetzung erfüllen, dass er nicht nur für den Theoretiker ein Ergebnis ‚gedanklicher Konsequenz‘ ist, sondern auch für die Handelnden selber. Wie die Analyse der Beispiele ebenfalls zeigt, muss das nicht immer zum Vorteil für einen Akteur sein: Logische

Schlussfolgerungen können eine wichtige Rolle spielen, wenn Akteure zu Einschätzungen und Urteilen kommen, die ihre Lage nicht unbedingt verbessern, sondern im Gegenteil zu verschlechtern drohen: das Partnerschaftsdilemma war dafür eine Illustration.

Am ‚klassischen‘ Fall des Gefangenendilemmas lässt sich verdeutlichen, dass es sich hierbei um eine allgemeine Problematik handelt. Für die Protagonisten in dieser notorischen Geschichte stellen sich die Prämissen für die Beurteilung ihrer Lage bekanntlich folgendermaßen dar: Erstens haben sie eine bestimmte Präferenzordnung: Freilassung ist besser als 1 Jahr Gefängnis, 1 Jahr Gefängnis ist besser als 3 Jahre, und 3 Jahre sind besser als 5 Jahre. Zweitens weiß jeder der Gefangenen: Wenn der andere singt, ist es für ihn selber besser zu singen als zu schweigen, weil 3 Jahre Knast besser sind als 5 Jahre; wenn der andere schweigt, ist es ebenfalls besser zu singen als zu schweigen, weil Freilassung besser ist als 1 Jahr Gefängnis. Daraus ergibt sich aus der Sicht beider Gefangenen jeweils folgendes – triviales – Folgerungsschema:

1. $0 > 1 > 3 > 5$
 2. Der andere schweigt \rightarrow singen $>$ schweigen ($0 > 1$)
 3. Der andere singt \rightarrow singen $>$ schweigen ($3 > 5$)
 4. Der andere singt oder schweigt
- Konklusion: singen $>$ schweigen

Wenn die Gefangenen die Fähigkeit besitzen, logisch korrekte Schlüsse zu ziehen, dann werden sie, wenn sie von der Wahrheit der Prämissen ausgehen, an die Wahrheit der Konklusion glauben, d.h. sie werden überzeugt davon sein, dass es besser für sie ist zu singen als zu schweigen – da die Schlussfolgerungen symmetrisch für beide gelten, drohen sie gemeinsam eine für beide suboptimale Situation herbeizuführen: 3 Jahre Gefängnis anstatt 1 Jahr. Ihre Schlussfolgerung, d.h. ihre Meinung, dass es unter den gegebenen Bedingungen besser ist zu singen als zu schweigen, ist aber nicht beliebig und kann auch nicht willkürlich revidiert werden. Sie ist ein Ergebnis der „logisch zwingenden Macht des Gedankens“. Selbst wenn sie es wollten: die Gefangenen können in der Situation in der sie sind, nicht umhin, die bestmögliche Option für ihr Verhalten darin zu sehen, ihren Mitgefangenen zu verpfeifen. Das Streben des *Homo Ökonomikus* nach einer ‚punktuellen Optimierung‘ in einer solchen Situation ist insofern tatsächlich keine wirklichkeitsferne ‚Konstruktion‘, sondern ergibt sich für jeden Akteur als Ergebnis der Fähigkeit zum folgerichtigen Denken: wenn Akteure die *Disposition* haben, in bestimmten Situationen logisch zu denken, dann werden sie demnach auch die *Disposition* haben, in bestimmten Situationen wie ein *Homo Ökonomikus* zu denken und zu handeln.¹

¹ Das verkennt Nida-Rümelin (2001) wenn er als Alternative zu der „strukturellen Irrationalität punktueller Optimierung“ (36) ein Konzept „struktureller Rationalität“ entwickeln will, aus dem folge, dass Kooperation in einem Gefangenendilemma auch als punktuelle Handlung rational sei, weil sie einer „strukturellen Handlungsweise“ entspräche, die sich die Beteiligten für solche Situationen wünschen müssten (90ff.). Aber auch wenn die Gefangenen wissen, dass gemeinsames Schweigen als ‚Struktur‘ besser ist als gemeinsames Singen, ändert das nichts an der Tatsache, dass sie in der konkreten Entscheidungssituation zu dem Schluss kommen müssen, dass es für sie besser ist zu singen statt zu schweigen.

Man kann nun durchaus zu Recht konstatieren, dass es in solchen und ähnlichen Konstellationen für die Beteiligten am Ende besser wäre, sie würden sich nicht an „starre logische Normen“ (Gigerenzer 2007, 104) halten, sondern würden – beispielsweise – der Heuristik der Gaunerehre folgen, niemals gegen einen Mitgefangenen auszusagen. Auch die mit bescheideneren geistigen Fähigkeiten ausgestatteten Gefangenen, die schlicht unfähig sind, die richtigen logischen Schlüsse zu ziehen, können besser davon kommen als ihre ‚zu cleveren‘ Kollegen. Die Neigung des *Homo Ökonomikus* zu einem logisch konsistenten Denken ist deshalb ebenfalls zu einer der Zielscheiben seiner Kritiker geworden. Wenn Logik und Konsistenz keine Garanten für gutes Entscheiden und Handeln sind, dann müssten sie eben ihren prominenten Platz als Paradigmen für rationales Handeln räumen und in das Glied alternativ verfügbarer Instrumente zurücktreten. Logische Konsistenz sollte nicht länger als „sine qua non“ für rationales Handeln betrachtet werden: „it is not a general norm to follow blindly, but rather a tool for achieving certain proximal goals“ (Gigerenzer 2001, 41). Rationalität bedeute eine Anpassung der Erkenntnis an die Umwelt, nicht an die Gesetze der Logik, die auch „nur eines von vielen nützlichen Werkzeugen [ist], denen sich der Verstand bedienen kann“, um sich erfolgreich in der Welt zu orientieren und gute Entscheidungen zu treffen (Gigerenzer 2007, 28). Insbesondere in strategischen Kontexten erfordere ‚soziale Intelligenz‘ häufig ein inkonsistentes Verhalten und Heuristiken könnten im Gegensatz zu Optimierungsversuchen soziale Dilemmata überwinden helfen (Engel 2006).

Kann sich ein Akteur mit der Fähigkeit zu logischem Denken aufgrund einer solchen Einsicht in die ‚Fallibilität‘ der Logik entschließen, in bestimmten Situationen auf logische Schlüsse zu verzichten und ihre Konklusionen zu ignorieren? Könnten die referierten Argumente ‚gegen‘ die Logik einen mit der Gabe zum logischen Schließen geschlagenen Gefangenen dazu bringen, auch angesichts der gegebenen Prämissen *nicht* daran zu glauben, dass Singen besser als Schweigen ist? Eine solche Vorstellung würde die Natur logischen Schließens und generell einer argumentativen Überzeugungsbildung verkennen. Die Fähigkeit zum logischen Denken und Argumentieren bedeutet nicht nur, dass man die entsprechend begründeten Schlussfolgerungen nachvollziehen *kann*, sondern dass man sie in gewisser Hinsicht auch nachvollziehen *muss*! Auch wenn ich wüsste, dass es unter bestimmten Bedingungen ‚sozial intelligenter‘ und nützlicher wäre, inkonsistent zu denken und zu handeln, kann ich mich nicht dazu bringen zu glauben, dass Birnen besser als Äpfel sind, wenn Äpfel besser als Orangen und Orangen besser als Birnen sind. Diese Schlussfolgerung ist von ihrer ‚Nützlichkeit‘ vollkommen unabhängig.

Entnimmt man aus dem ‚Werkzeugkasten der Rationalität‘ eine heuristische Regel als Instrument des Entscheidens, kann man sie wieder gegen ein anderes Instrument eintauschen, falls sie nicht zu guten Ergebnissen führt. Das Instrument logischen Denkens kann man jedoch nicht einfach wieder zurücklegen, wenn man es dem Werkzeugkasten erst einmal entnommen hat – oder wenn es einem auch ohne dass man danach gesucht hätte ‚geschenkt‘ wurde: es lässt sich „nicht einfach an- und abschalten“ (Kliemt 1993, 287). Will man deshalb den wenig überzeugenden ‚Ausweg‘ vermeiden, die Fähigkeit zu logischem Denken *ganz*

aus dem Werkzeugkasten der Rationalität zu verbannen, dann muss man sich damit abfinden, dass man die Werkzeuge der Rationalität nicht allein am Erfolgsmaßstab ihrer Nützlichkeit normieren kann. Es gibt offenbar Elemente der Rationalität (und sie sind Elemente der Rationalität des *Homo Ökonomikus*), die unabhängig von ihrem instrumentellen Wert zu Kernbestandteilen rationalen Denkens gehören: dazu zählt an herausgehobener Stelle die Fähigkeit zu logisch korrekten Schlussfolgerungen und konsistenter Überzeugungsbildung. Ob diese uns immer zu einem besseren Leben verhelfen, ist nicht ausgemacht. Auch das epochale *Theodizee-Problem* ist ein Ergebnis logischen Denkens – und es spricht einiges dafür, dass es für den Seelenfrieden ganzer Generationen besser gewesen wäre, ein solches Denken hätte ihnen nicht die Fragwürdigkeit der Annahme vor Augen geführt, dass es einen allwissenden, allmächtigen und allgütigen Gott trotz des Elends und des Leides auf der Welt gibt. Kann aber eine solche Einsicht in die ‚Tragik des Intellekts‘ den intellektuellen Zweifel unterdrücken?

Die Fähigkeit zu rationalem Handeln hat uns aus der Evolution als Paket erreicht, dessen Inhalt wir nicht beliebig austauschen oder neu zusammensetzen können. Als Paket hat es uns offenbar insgesamt genutzt – das muss aber nicht für jeden Einzelfall gelten. Dass Rationalität uns immer zu den bestmöglichen Handlungen und Entscheidungen verhelfen muss, wäre demnach ein Mythos. Sie ist nicht nur einfach ein Instrument, sondern wir sind an sie auch gebunden, wenn sie instrumentell wenig effizient ist. Insofern gilt Peter Singers Metapher von der Rolltreppe auch hier: „The capacity to reason is a special sort of capacity because it can lead us to places we did not expect to go. [...] Beginning to reason is like stepping onto an escalator that leads upward and out of sight. Once we take the first step, the distance to be traveled is independent of our will and we cannot know in advance where we shall end.“ (Singer 1981, 88) Aber eine Rolltreppe kann uns anstatt in das Licht der oberen Stockwerke auch in das Dunkel des Kellers bringen.

Bibliographie

- Albert, G. (2007), Idealtypen und das Ziel der Soziologie, in: *Berliner Journal für Soziologie* 1, 51–75
- Baurmann, M. (1991), Recht und Moral bei Max Weber, in: H. Jung/H. Müller-Dietz/U. Neumann (Hrsg.), *Recht und Moral. Beiträge zu einer Standortbestimmung*, Baden-Baden, 113–138
- Engel, C. (2006), Social Dilemmas Revisited from a Heuristics Perspective, in: G. Gigerenzer/C. Engel, 61–85
- Gigerenzer, G. (2000), *Adaptive Thinking. Rationality in the Real World*, Oxford
- (2001), The Adaptive Toolbox, in: G. Gigerenzer/R. Selten (2001a), 37–50
- (2007), *Bauchentscheidungen: Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition*, München
- /C. Engel (2006) (Hrsg.), *Heuristics and the Law*, Cambridge/MA
- /R. Selten (2001a) (Hrsg.), *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, Cambridge/MA
- /R. Selten (2001b), Rethinking Rationality, in: G. Gigerenzer/R. Selten (2001a), 1–12

- /P. M. Todd (1999), Fast and Frugal Heuristics. The Adaptive Toolbox, in: G. Gigerenzer/P. M. Todd/ABC Research Group, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, Oxford, 3–34
- Güth, W./R. Schmittberger/B. Schwarze (1982), An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 3, 367–388
- Kahnemann, D./P. Slovic/A. Tversky (1982) (Hrsg.), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge/MA
- Kliemt, H. (1993), Selbstbindung und Selbstverwirklichung, in: B.-T. Raub/M. Tietzel (Hrsg.), *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München, 281–310
- Nida-Rümelin, J. (2001), *Strukturelle Rationalität. Ein philosophischer Essay über praktische Vernunft*, Stuttgart
- Runciman, W. G. (1972), *A Critique of Max Weber's Philosophy of the Social Sciences*, Cambridge u.a.
- Schmid, M. (1994), Idealisierung und Idealtyp. Zur Logik der Typenbildung bei Max Weber, in: G. Wagner/H. Zyprian (Hrsg.), *Max Webers Wissenschaftslehre. Interpretationen und Kritik*, Frankfurt/M., 415–444
- (2004), Kultur und Erkenntnis. Kritische Bemerkungen zu Max Webers Wissenschaftslehre, in: *Berliner Journal für Soziologie* 4, 545–560
- Simon, H. A. (1957), *Models of Man: Social and Rational*, New York
- Singer, P. (1981), *The Expanding Circle. Ethics and Sociobiology*, Oxford
- Stigler G. J. (1961), The Economics of Information, in: *Journal for Political Economy* 69, 213–225
- Weber, M. (1922[1982]), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen